

'Mijn accountant moet me altijd een stap voor zijn'

# Overname Welkoop Raalte door Formido-franchiser Akkersdijk



Ondernemer Wilfried Akkersdijk en zijn vrouw Paulien gaan drukke tijden tegemoet. Naast hun Formido-vestiging in Raalte gaan ze ook de nabij gelegen vestiging van Welkoop tot een succes maken. De overname dreigde langer te duren dan gewenst, maar adviseur Ben Hogeveen van de GIBO Groep wist de overname in een stroomversnelling te brengen. Akkersdijk: 'Niet alles gaat vanzelf, maar daar word je juist sterker van.' *Door Margit Warmink*

Ondernemend was Akkersdijk al lang voor hij ondernemer werd. De overname van de Welkoopvestiging past in de levenswandel van de directeur van Formido Raalte. Het zelfstandige bestaan van zijn ouders die een agrarisch bedrijf runden, leek hem als jongen wel wat. 'De ambitie om ondernemer te worden is er altijd geweest', vertelt Akkersdijk. 'Mijn vader zag ik altijd aan het werk, maar hij kon wel zelf bepalen wat hij deed. Toen ik in 1996 samen met mijn vrouw Paulien de beslissing nam om voor het ondernemerschap te gaan, was ik al bedrijfsleider bij deze Formido. Mijn baas wilde graag dat ik zijn compagnon werd. Veel mensen vonden dat hartstikke mooi voor me, want wat is nu makkelijker dan op een rijdende trein te stappen? Maar ik wist toen al dat ik meer wilde, ik wilde de vrijheid om zelf te ondernemen.'

## Plus 25 procent

Stapsgewijs nam Akkersdijk de exploitatie over. Vanaf 2000 was hij alleen verantwoordelijk voor de exploitatie van Formido Raalte, in juni 2002 werd de bouwmarkt uitgebreid van 1.750

m<sup>2</sup> naar 3.150 m<sup>2</sup> en in 2006 werd hij formeel de enige eigenaar. Als gezegd, Akkersdijk is ambitieus. Maar niet iedereen deelde zijn optimistische kijk. 'De grootste voorstander van die uitbreiding was ik zelf. Iedereen zei: "wees nou voorzichtig." Maar ik had wel een idee waar ik met deze bouwmarkt naartoe wilde. Soms moet je je gevoel volgen. En als het niet vanzelf gaat, nou, dan word je daar alleen maar sterker van.'

Het eerste jaar van de uitgebreide bouwmarkt overtrof alle verwachtingen. Het doel was een plus van 8 procent, dat werd bijna 25 procent. 'Toen hoorde ik ineens van iedereen dat ze wel wisten waarom het zo goed was gegaan... Tja, dat is makkelijk, achteraf vertellen dat je weet hoe het moet. Winnaars hebben een plan, verliezers een excuus, die lijfspreuk hangt niet voor niets hier op mijn kantoor.'

## Spontane inval

Met een duidelijk doel voor ogen hoeft Akkersdijk niet lang na te denken als er zich een kans voordoet. Neem het telefoontje van

zijn moeder, die hem vertelde dat de Raaltense vestiging van de Welkoop verkocht zou worden. 'De eigenaren wilden stoppen maar de zoon wilde het bedrijf niet overnemen. Ik had al over uitbreiding nagedacht, maar wilde geen tweede Formidoverstiging, want die zou waarschijnlijk ver van Raalte liggen. Een Welkoopvestiging zou een goede aanvulling zijn, die gedachte was al eens bij me op gekomen. Toen ik hoorde dat ze wilden verkopen ben ik diezelfde middag naar binnen gelopen om met de eigenaar te praten. Tegen mijn vrouw heb ik gezegd dat het vijf minuten kon duren, maar dat ik ook drie uur weg kon zijn. Het werd de hele middag. De eigenaren stonden er positief tegenover en het werd heel gezellig.'

## Stap vóór

Het echtpaar Ans en Herman Smale wilden hun Welkoop verkopen om gezondheidsredenen. 'Ze waren er trots op dat ik hun bedrijf wilde overnemen.' De beide echt)paren waren het eens over de verkoop, er was geen reden om het gras veel langer te laten groeien, meende de aspirant-



koper. 'Wat je op zo'n moment nodig hebt, is een goede adviseur, een goede accountant en een goede fiscalist/jurist. Een collega-franchiser die zelf succesvol is, had me dat al eens verteld. Hij had goede ervaringen met de GIBO Groep en ik was niet zo tevreden over de accountant die ik toen had. Die was wat passief, ik moest zelf

### Regie bij koper

Akkersdijk was blij met de voortrekkersrol die Hogeveen op zich nam. 'Ik ben ondernemer, ik ga misschien wel eens te recht op mijn doel af. Een accountant-adviseur remt af waar nodig, want op fiscaal en juridisch gebied moeten alle fases in het project wel goed worden afgehandeld. Maar dat mag ook weer niet de overname vertragen. Ben stelde de juiste vragen, dacht mee en zag kansen. Zo wist hij het proces te versnellen.'

Hogeveen begeleidde de overname van de Welkoop-vestiging van het begin tot het eind. Waar nodig schakelde hij de expertise in van MKB Adviseurs, specialist in overnames. 'We hebben de regie overgenomen, wat wel apart is. We hebben zelf het contract opgemaakt, korte deadlines gesteld en we kwamen met snelle vervolgstappen tijdens de onderhandelingen. Dat werkt. Het was voor niemand een probleem, ook niet voor de verkoper.' Akkersdijk: 'Dat was wel vreemd, maar het vertrouwen was er. Uiteraard wilden we dat niet beschamen. En op 15 juli

ben vooraf gevraagd of dat haalbaar was, op grond van de stukken die ze al hadden gezien', vertelt Hogeveen. 'Vervolgens moet je laten merken dat er echt geen uitstel mogelijk is. Door vaak te bellen en er bovenop te zitten. Toen de financiering geregeld was, heb ik eerst de eigenaren van de Welkoop gebeld en toen pas hun adviseurs. Ongebruikelijk misschien, maar dat was voor mijn gevoel logisch. Door het hele overnametraject en de persoonlijke omstandigheden zijn we nauw betrokken geraakt bij elkaar.'

### Balans werk en privé

Twee verschillende franchiseformules, hoe ziet Akkersdijk dat voor zich? 'We hebben heel goede bedrijfsleiders, ik ga me meer bezighouden met coachen en de commerciële kant heeft mijn vrouw naar zich toe getrokken. We zijn allebei heel nuchter en zien geld als een middel, niet als het doel. We werken hard, maar de balans tussen werk en privé is heel goed. Ik kan als dat nodig is mijn kinderen zelf naar school brengen. Nu zijn we bezig om te kijken hoe we voldoende aantrekkingskracht voor beide vestigingen kunnen behouden, zeker nu er in de plaats van de huidige Karwei-bouwmarkt waarschijnlijk een nieuwe, grote bouwmarkt in Raalte bij gaat komen.'

## 'Winnaars hebben een plan, verliezers een excuus'

met ideeën en initiatieven komen die ik eigenlijk van hém verwachtte. Misschien kwam dat door de reorganisatie waar zijn kantoor in zat, maar ik wil dat accountants en adviseurs met me meedenken en me altijd een stap voor zijn. Toen ben ik gaan praten met Ben Hogeveen van GIBO Groep en dat klikte meteen.'

Als franchisespecialist heeft GIBO Groep veel kennis in huis op het gebied van overnames van vestigingen die behoren tot franchiseformules. Hogeveen, adviseur GIBO Franchise in Zwolle, zag het als zijn taak om het overnametraject in een hogere versnelling te gooien. Dat was de wens van alle partijen en dat kon best, meende hij. 'Heldere communicatie en zelf ook afspraken nakomen en snel reageren, dat geeft duidelijkheid. Ik heb daarom meteen een datum gesteld voor het tekenen van de overname, 15 juli, ruim een maand later.'

hebben we inderdaad de handtekeningen gezet. Daarna moesten er alleen nog maar wat formaliteiten geregeld worden.'

De officiële overdracht heeft inmiddels plaatsgevonden, maar wat als zou zijn gebleken dat 15 juli niet haalbaar was? Hogeveen: 'Je schat dat van tevoren natuurlijk nauwkeurig in. Als je je vervolgens nadrukkelijk op deze datum richt, maak je alles daaraan ondergeschikt. Het kan best zijn dat er een hobbel opduikt, maar die kun je overwinnen. Ga je er vanuit dat een later tijdstip ook goed is, dan zal er zeker iets gebeuren waardoor de ondertekening uitgesteld wordt. Als de datum echt niet haalbaar was geweest, dan moet je je daarbij neerleggen. Maar daar moet dan wel een goede reden voor zijn, die met hard werken niet is op te lossen.' Zo kreeg de bank anderhalve week om te beslissen over de financiële onderbouwing. 'We heb-

GIBO Groep heeft met GIBO Franchise veel expertise in huis op het gebied van franchiseformules en overnames van vestigingen. Met arrangementen voor accountancydienstverlening en periodieke benchmarking en bedrijfsvergelijking richt GIBO Franchise zich zowel op franchisegevers als -nemers, onder meer van de Welkoop- en Formido-formules.